

UNIVERSIDAD SAN PEDRO

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD



Incidencia de cuentas por cobrar en la liquidez de empresa Agro Plants

Perú Barranca 2017.

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADORA PÚBLICA

Autora:

Antonio Loayza, Helen Brenda.

Asesor:

Dr. León Alva, Ernesto

Huacho – Perú

2019

PALABRAS CLAVE

Tema	Cuentas por cobrar y Liquidez
Especialidad	Finanzas

KEY WORDS

Theme	Accounts receivable and Liquidity
Specialty	Finance

Línea de investigación:

Código: 5 Ciencias Sociales

5.2 Economía y Negocios

Economía

TÍTULO:

Incidencia de cuentas por cobrar en la liquidez de empresa Agro Plants Perú Barranca
2017

TITLE:

Incidence of accounts receivable in the liquidity of Agro Plants Perú Barranca 2017

RESUMEN

Esta investigación “Incidencia de cuentas por cobrar en la liquidez de empresa Agro Plants Perú Barranca 2017”, tuvo como objetivo general, analizar la incidencia de las cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa Agro Plants Perú Barranca 2017. La metodología empleada fue la investigación descriptiva, aplicada, no experimental, transversal. La población estuvo conformada por las empresas agroquímicos, en la investigación se determinó trabajar con la empresa Agro Plants Perú E.I.R.L. Para la recolección de datos e información se empleó la técnica de la encuesta y el análisis documental, el instrumento fue el cuestionario y los estados financieros, las mismas que fueron adecuadamente analizadas. Así mismo la hipótesis planteada fue las cuentas por cobrar inciden en la liquidez de la empresa Agro Plants Perú Barranca 2017. Los resultados evidencian la incidencia de las cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa Agro Plants Perú del distrito de Barranca en el año 2107.

PALABRAS CLAVE: Cuentas por cobrar, liquidez, finanzas.

ABSTRACT

This research "Incidence of accounts receivable in the liquidity of Agro Plants Peru Barranca 2017", had as general objective, to analyze the incidence of the accounts receivable in the liquidity of the Agro Plants Peru Barranca 2017 company. The methodology used was the Descriptive, applied, non-experimental, transversal research. The population was conformed by the agrochemical companies, in the investigation it was determined to work with the company Agro Plants Peru E.I.R.L. For the collection of data and information, the survey technique and the documentary analysis were used, the instrument was the questionnaire and the financial statements, which were properly analyzed. Likewise, the hypothesis raised was the accounts receivable affect the liquidity of the company Agro Plants Peru Barranca 2017. The results show the incidence of accounts receivable in the liquidity of the company Agro Plants Peru Barranca district in the year 2107.

KEY WORDS: Accounts receivable, liquidity, finances.

ÍNDICE

PALABRAS CLAVE	i
TÍTULO	ii
RESUMEN	iii
ABSTRACT	iv
CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN	1
1.1. ANTECEDENTES Y FUNDAMENTACIÓN CIENTÍFICA	1
1.1.1. ANTECEDENTES	1
1.1.2. FUNDAMENTACIÓN CIENTÍFICA	8
1.2. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	27
1.3. PROBLEMA	28
1.4. CONCEPTUALIZACIÓN Y OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLE	28
1.4.1. CUENTAS POR COBRAR	28
1.4.2. LIQUIDEZ	28
1.5. HIPÓTESIS	29
1.6. OBJETIVOS	29
1.6.1. OBJETIVO GENERAL	29
1.6.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS	29
CAPITULO II: MÉTODOS Y MATERIALES	30
2.1. TIPO Y DISEÑO DE INVESTIGACIÓN	30
2.1.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN	30
2.1.2. DISEÑO DE INVESTIGACIÓN	30
2.2. POBLACIÓN Y MUESTRA	30
2.2.2. POBLACIÓN	30
2.2.2. MUESTRA	30
2.3. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN	31
2.3.1. TÉCNICA	31
2.3.2. INSTRUMENTO	31
2.4. PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN	31
2.4.1. PROCESAMIENTO	31
2.4.2. ANÁLISIS	31

CAPITULO III: RESULTADOS	32
3.1. DEL CUESTIONARIO	32
3.2. DEL ANÁLISIS DOCUMENTAL	36
CAPITULO IV: ANÁLISIS Y DISCUSIÓN.....	38
4.1. ANÁLISIS Y DISCUSIÓN	38
CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	42
5.1. CONCLUSIONES	42
5.2. RECOMENDACIONES.....	43
AGRADECIMIENTOS.....	44
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	45
APÉNDICES Y ANEXOS	47
ANEXO N°01 MATRIZ DE CONSISTENCIA.....	48
ANEXO N°02 OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES	49
ANEXO N°03 CUESTIONARIO.....	50
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA.....	51
ESTADO DE RESULTADOS	52

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA N°1:	PROMESA DE VENTA Y/O CONTRATO DE LAS VENTAS AL CRÉDITO	32
TABLA N°2:	SEGUIMIENTOS DE DOCUMENTOS DE CRÉDITO	32
TABLA N°3:	ACCIONES LEGALES SOBRE LOS DOCUMENTOS VENCIDOS Y NO COBRADOS.....	33
TABLA N°4:	CRITERIOS DE ANÁLISIS DE CRÉDITO AL OTORGAR UNA VENTA AL CRÉDITO	33
TABLA N°5:	CUMPLIMIENTO DE LOS PAGOS ESTABLECIDOS EN EL CONTRATO DE CRÉDITO.....	34
TABLA N°6:	POLÍTICAS DE COBRANZA.....	34
TABLA N°7:	CLASIFICACIÓN DE CLIENTES, SEGÚN LAS VENTAS AL CONTADO Y CRÉDITO	35
TABLA N°8:	PARA LA ACTUALIZACIÓN, SEGUIMIENTO Y DEPURACIÓN DE LAS CUENTAS INCOBRABLES.	35
TABLA N°9:	CLASIFICACIÓN DE LAS CUENTAS VENCIDAS Y ESTABLECER LAS CUENTAS MOROSAS	36

CAPITULO I: INTRODUCCIÓN

1.1. Antecedentes y fundamentación científica

1.1.1. Antecedentes

(Avelino Ramirez, 2017) En su trabajo de titulación previo a la obtención del título de Ingeniera en contabilidad y auditoría- CPA titulada “Las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Adecar Cía Ltda”, desarrollada en la ciudad de Guayaquil en el año 2017. El objetivo general es evaluar el impacto de las cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa Adecar Cía Ltda. Llego a la conclusión de al aplicar los ratios financieros se observa que la empresa tiene una razón corriente para el año 2015 de 1.86 veces adquiriendo la liquidez suficiente para poder respaldar las obligaciones tanto internas como externas, el nivel de endeudamiento que posee la empresa es del 29% de los activos totales lo cual es financiado por los acreedores y de liquidarse estos activos totales al precio en libros quedaría un saldo de 71% de su valor, después del pago de las obligaciones vigentes; lo cual debe ser corregido mediante políticas internas y externas que maneja la cobranza.

(Durán Carpio, 2015) En su tesis de grado previo a la obtención del título de ingeniero en contabilidad y auditoría – CPA titulada “El control interno de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa el mundo Berrezueta Carmona y Cía., en el cantón Camilo Ponce Enríquez”. Desarrollada en la ciudad de Machala en el año 2015. El objetivo general es establecer un Control Interno de las Cuentas por Cobrar que permita aplicarse en el proceso económico contable de esta organización para obtener resultados confiables en la presentación de los Estados Financieros de la empresa El Mundo Berrezueta Carmona y Cía., del cantón Camilo Ponce Enríquez. A través de la presente investigación se presenta mediante conclusión profesional que en la empresa El Mundo Berrezueta Carmona y Compañía, del cantón Camilo Ponce Enríquez, no cuenta con un Control Interno de las Cuentas por Cobrar, donde permita obtener resultados estadísticos de su estabilidad crediticio que ofrece a su distinguida clientela;

siendo fundamento principal para la rotación de efectivo a través de una excelente solvencia y liquidez de la empresa.

(Adriana & Héctor, 2013) En su trabajo de grado para optar el título de licenciadas en Contaduría Pública titulada “Incidencia de la gestión de las cuentas por cobrar en la liquidez y rentabilidad de la empresa Hierros San Félix CA, periodo 2011, desarrollada en la ciudad de Guayana en el año 2013. El objetivo general de la investigación es evaluar la incidencia de la gestión de las cuentas por cobrar en la liquidez y rentabilidad de la empresa Hierros San Félix CA, periodo 2011. Llegaron a la conclusión de que no se llevan manual de procedimientos, lo cual obstaculiza el buen desempeño de las funciones de los departamentos de crédito y cobranza.

(Marquina Mantilla & Morales Silva, 2017) En su tesis para optar el título profesional de contador público “Incidencia de la gestión de las cuentas por cobrar comerciales en la liquidez de la empresa Servicios Múltiples Cielo Azul E.I.R.L, Cajamarca-año 2016.”, desarrollada en la ciudad de Cajamarca en el año 2017. El objetivo general es Analizar la incidencia de la gestión de las cuentas por cobrar comerciales en la liquidez de la empresa Servicios Múltiples Cielo Azul E.I.R.L, de la ciudad de Cajamarca, año 2016. En el presente trabajo de investigación, luego de una evaluación, se concluyen en los siguientes:

- La evaluación del procedimiento administrativo de selección de cliente, da un resultado de manera deficiente (25.30%); comprobando que no se ha logrado el nivel adecuado del cumplimiento. La empresa en el proceso de selección de clientes no ha desarrollado un sistema apropiado para evaluar un nivel crediticio, además le falta desarrollar actividades como tener establecido un archivo o documentos con los datos de sus clientes, y una base de datos consolidada de sus mejores clientes; de esta manera se obtuvo una liquidez de 1.83%, ratio de prueba ácida de 0.90% y un ratio de capital de trabajo de S/.423,075.10 esto demuestra que tienen una liquidez regular para sus deudas a corto plazo, pero que no es suficiente para la empresa Servicios Múltiples Cielo Azul E.I.R.L

- La evaluación del procedimiento de cobranza, da un resultado de satisfactorio (54.25%); comprobando que se ha logrado el nivel adecuado de cumplimiento, ya que la empresa utiliza los canales de comunicación (llamadas, correos electrónicos), y a la vez carta notarial a la empresa morosa para que tenga una reacción, obteniendo así una liquidez de 1.83%, ratio de prueba ácida de 0.90% y un ratio de capital de trabajo de S/.423,075.10 esto demuestra que tienen una liquidez regular para sus deudas a corto plazo, pero que no es suficiente para la empresa Servicios Múltiples Cielo Azul E.I.R.L.
- La evaluación del procedimiento administrativo de cartera morosa de clientes, da un resultado inadecuado (10%); comprobando que no se ha logrado el nivel adecuado de cumplimiento, debido a que la empresa no tiene establecido documentos de la relación de clientes morosos, además se pudo evidenciar que los correos electrónicos enviados no estaban disponibles en el momento que se hizo la recolección de datos donde les permita saber la cantidad de cuentas morosas que cuenta la empresa y el orden cronológico de cada cuenta morosa, obteniendo así una liquidez de 1.83%, ratio de prueba ácida de 0.90% y un ratio de capital de trabajo de S/.423,075.10 esto demuestra que la hipótesis se cumple ya que mejor gestión de cuentas por cobrar comerciales mayor liquidez para la empresa Servicios Múltiples Cielo Azul E.I.R.L.

(Loyola Ibañez, 2016) En su tesis para optar el título profesional de contador público titulada “Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de las empresas comercializadoras de agroquímicos en el distrito de Trujillo”. El objetivo general es establecer de qué manera la gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de las empresas comercializadoras de agroquímicos en el distrito de Trujillo. El autor concluye los siguientes:

- La situación económica de la empresa Agropecuaria Chimú S.R.L muestra una tendencia desfavorable por los años 2013 y 2014, con baja utilidades debido a que el volumen de ventas ha disminuido sustantivamente, lo cual se deriva de una utilidad operativa

desfavorable y con un flujo de ingresos financieros y de gastos financieros que no compensan resultados óptimos, por ello el porcentaje de utilidad antes de impuestos sobre las ventas es en el primer año 2.89% y en el siguiente 0.12% respectivamente.

- La gestión de las cuentas por cobrar muestra una incidencia en la liquidez de las empresas comercializadoras de agroquímicos representada en este caso por la empresa Agropecuaria Chimú SRL, debido a su carente política de créditos, la cual es flexible dado que en la evaluación de los posibles clientes se deja llevar en muchas ocasiones por el prestigio y antigüedad que éstos poseen en el mercado y no se les hace seguimiento contraídas con otras empresas.
- Agropecuaria Chimú S.R.L carece de una política de cobranza consistente, pues aunque el plazo establecido para el pago de los clientes se sitúa entre 15 y 30 días, la realidad indica que los clientes demoran en cancelar su deuda mucho más tiempo de lo acordado inicialmente. Lo cual a mayor tiempo transcurrido conlleva a que se provisione estas cuentas como de cobranza dudosa, las que a su vez en el tiempo pueden convertirse en incobrables generando de esta manera un menor índice no solo de liquidez sino también de rentabilidad para la empresa.
- Carecer de un departamento de crédito y cobranzas con una adecuada políticas de crédito establecida ha repercutido en la liquidez de la empresa Agropecuaria Chimú S.R.L, pues los procedimientos seguidos por el otorgamiento de crédito son flexibles y tienen una limitada evaluación del cliente. De igual modo la deficiente política de cobranza ha desencadenado en un pobre desempeño de esta labor y como se vio con ayuda de los ratios financieros podemos ver que en conjunto todas estas situaciones desencadenan en una gestión deficiente tanto en el otorgamiento de crédito como en términos de cobranza lo cual finamente repercute en la liquidez de la empresa.

(Cuipa Ticona, 2016) En su tesis para optar el título profesional de contador público titulada “Incidencia de la morosidad en la cartera de clientes de Electro Puno S.A.A y su efecto en la liquidez y rentabilidad en el 2014-2015”, desarrollada en la ciudad de Puno en el año 2016. El objetivo general es determinar de qué manera influye la morosidad en la rentabilidad y liquidez de la empresa Electro Puno S.A.A. en los años, 2014-2015. Las conclusiones que se obtuvieron del presente trabajo son: Se tiene que electro puno S.A.A. tiene afectación en la liquidez de las cuentas por cobrar en un 16.56% y 17.02% de los años 2014 y 2015 respectivamente, pero esto no influye de manera significativa en la liquidez de la empresa puesto que la misma puede hacer frente a las obligaciones presentes, también se demostró con los ratios financieros que no afecta en las operaciones de la empresa por las condiciones dadas a los indicadores de liquidez ejecutadas en el presente trabajo.

(Dolores Pacheco, 2017) En su tesis desarrollada “Cuentas por cobrar y su relación con la liquidez en las empresas inmobiliarias del emporio comercial de Gamarra, distrito de la Victoria, año 2017”, en la ciudad de Lima en el año 2017. El objetivo general es analizar de qué manera las cuentas por cobrar se relacionan con la liquidez de las empresas inmobiliarias del emporio comercial de Gamarra, distrito de la Victoria, año 2017. El autor llegó a las siguientes conclusiones:

- Ante la primera hipótesis específica planteada y validada, que las cuentas por cobrar se relacionan con la capacidad de pago de las empresas inmobiliarias del emporio comercial de Gamarra del distrito de La Victoria, año 2017, dado que las cuentas por cobrar se originan con las ventas en condiciones de créditos para la permanencia y confianza de los clientes, las empresas inmobiliarias del emporio comercial de Gamarra no cuentan con un control o seguimiento detallado de las cobranzas que afecta en la capacidad de pago, ya que se registra pocos ingresos de efectivo, disminuyendo la liquidez de la empresa dificultando cumplir las obligaciones frente a los proveedores y los demás pendientes de pago que requieren.

- Se puede concluir ante la segunda hipótesis específica planteada y validez, se obtiene como resultado que las cuentas por cobrar se relacionan con el dinero en efectivo de las empresas inmobiliarias del emporio comercial de –Gamarra del distrito de la Victoria, año 2017, puesto que las cuentas por cobrar en las empresas inmobiliarias del emporio comercial de Gamarra son ineficientes debido también que no cuenta con suficiente dinero en efectivo en caja chica que es de uso inmediato, ya que la mayoría de los ingresos son realizados por depósitos o transferencias a las cuentas corrientes, complicando el seguimiento de las cobranzas, que en casos se omiten cobranzas o el cobro doble, siendo de molesta por los clientes, de la misma manera se aplica en los pagos a nuestros proveedores, personal, accionistas y gerentes.

(Silva Aribay, Vidal Chuco, & Tasayco Avalos, 2017) En su tesis para optar el grado de título de contador público titulada “Las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa diseño de Papeles Murales S.A.C”, desarrollada en la ciudad de lima en el año 2016. Menciona como objetivo general, Describir la incidencia de las cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa Diseño de Papeles Murales S.A.C. El autor llegó a las siguientes conclusiones:

- Toda organización que manejan sus activos, indica su fortalecimiento de la misma frente a situaciones contingentes, los hallazgos de la investigación demuestran que existe una estrecha relación entre el crédito que se otorgan a los clientes y el recupero de los mismos dentro de los periodos de vencimientos, los mismos que vienen originándose por deficiencia en el manejo de las respectivas políticas de crédito, que originan problemas en las líneas operativas del negocio como: morosidad no contemplada, carencia de liquidez, sobrecostos financieros, costos de recuperación, tasa de descuentos de la colocación de los créditos por cobrar en entidades especializadas, entre otros.
- La intención de recupero de los crédito presenta una dificultad para la empresa, la misma que se evidencia en que se deben asumir costos

extraordinarios adicionales no contemplados para el recupero de crédito como: cartas y comunicaciones notariales, abogados, notarias, empresas especializadas al recupero de créditos, costo de oportunidad y entre otros. Estas contingencias no contempladas y mal manejadas están provocando deficiencia financiera que debe atenderse a la brevedad posible y generen apalancamientos financieros que permitan tener liquidez, capital de trabajo y capacidad de inversión en el corto, mediano y largo plazo.

- La deficiente planificación de las cobranzas y por ende a su ejecución se incumplen las políticas aprobadas por la gerencia de administración que ha aumentado un alto porcentaje de morosidad, limitaciones en el flujo de fondos y/o capital de trabajo e impacto en la gestión económica de la empresa.
- Finalmente se colige que existe incidencia de las cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa Diseño de Papeles Murales S.A.C. debido a que la gerencia de ventas en su plan de desarrollo contempla la colocación de todos sus inventarios en el mercado para lo cual se ven en la necesidad de desarrollar estrategias que le permita asegurar un mercado, una demanda y ofrecer sus productos a los mismos con políticas de ventas al contado y al crédito, los crédito otorgados a sus clientes están generando una serie de contingencias no contempladas por la organización y que van a ser reconocidas como perdidas en el periodo en que se producen y vienen afectando seriamente la liquidez de la empresa; el otorgamiento de créditos sin contemplar el historial crediticio de los clientes actuales y potenciales viene provocando deficiencias en el recupero de los créditos en los plazos establecidos por la gerencia.

(Gonzales Pisco & Sanabria Bolaños, 2016) En su tesis presentada para optar el título profesional de Contador Público, titulada “Gestión de cuentas por cobrar y sus efectos en la liquidez en la facultad de una universidad particular, Lima, período 2010-2015”, desarrollada en la ciudad de Lima en el año 2016. Menciona que el objetivo general es determinar cuáles son los

efectos de la gestión de las cuentas por cobrar en la liquidez en la facultad de una universidad particular, Lima 2010-2015. Según el estudio se concluye que la gestión de las cuentas por cobrar tiene un efecto sobre la liquidez en la facultad de una universidad particular, Lima, periodo 2010 - 2015. Es decir, cada una de las dimensiones de procedimientos de crédito, procedimiento de cobranzas, ratios de actividad y morosidad tiene una participación en la liquidez reflejado en los ratios de liquidez corriente, razón ácida, razón de efectivo y capital de trabajo neto sobre el total de activos.

1.1.2. Fundamentación Científica

Cuentas por cobrar

(Ferrari, 2018) **¿Qué es la cuenta Cuentas por Cobrar y por qué se utiliza?**

Las cuentas por cobrar son una táctica para aumentar los ingresos, no obstante, representan un riesgo si no se manejan oportunamente.

La cuenta por cobrar es sinónimo de que la compañía maneja políticas de crédito, especialmente con sus clientes y aunque es una práctica para aumentar las ventas implica costos y riesgos que deben ser evaluados.

Cuando extiendes crédito a un cliente por determinado tiempo generas una cuenta por cobrar, aventajas a un competidor que no ofrezca crédito, sin embargo, entregas bajo una promesa de pago una mercancía que representa una inversión de dinero y esfuerzo, reconoces un ingreso que no ha entrado a caja hasta tanto materialices el cobro.

Otorgar crédito y asegurar la recuperación de tus cuentas por cobrar implica: el análisis de créditos, la gestión de cobranza, las provisiones para cuentas incobrables y una posible incobrabilidad, todos son costos y riesgos que debes asumir.

Un buen administrador financiero asegura el éxito del negocio mediante una adecuada gestión del activo circulante y los pasivos corrientes, optimizando

así el flujo de caja del negocio. Lo cual, implica hacer un seguimiento riguroso de la cantidad de dinero que debes a tus proveedores, representado por las cuentas por pagar y el monto de dinero que te deben tus clientes, traducido en las cuentas por cobrar.

➤ **¿Qué son las cuentas por cobrar?**

Para Entrepreneur.com la cuenta por cobrar no es más que el dinero que deben pagar nuestros clientes por mercancías o servicios entregados a crédito. Cifra que se muestra en el balance general de la compañía como un activo corriente.

Según The Economic Times una cuenta por cobrar es la promesa de un pago futuro que la empresa recibirá por parte de sus clientes cuando estos hayan adquirido sus productos o servicios a crédito. Por lo general los plazos de crédito son cortos y van de unos pocos días hasta un año como máximo.

El total de las cuentas por cobrar de una empresa determina la cartera bruta de cuentas por cobrar, monto que representa el total de inversión de la compañía en mercancía otorgada a crédito a sus clientes.

A este valor de cartera de cuentas por cobrar se le estima una provisión o reserva para cuentas incobrables que puede ser genérica, calculada sobre determinado porcentaje del total invertido, o específica calculada para cada cliente u operación de acuerdo con su nivel de riesgo asociado.

La provisión para cuentas incobrables se deduce del saldo total de la cartera de cuentas por cobrar, lo que permite obtener el valor neto contable de las cuentas por cobrar o cuentas por cobrar netas.

➤ **¿Para qué se usa una cuenta por cobrar?**

Cuando un cliente compra bienes o servicios a una empresa, que no necesariamente tiene que pagar de contado o por adelantado, se le puede permitir un cierto período de tiempo para consignar su pago. Con

el fin de realizar un seguimiento de los clientes que han hecho compras, pero todavía no han pagado sus facturas, las empresas utilizan una partida de cuentas por cobrar.

En el detalle de cuentas por cobrar se registra al nombre del cliente o deudor, cuánto debe y cuándo se vence la factura.

➤ **Control de facturación a crédito**

Las empresas utilizan la información del detalle de cuentas por cobrar y los mayores deudores para enviar facturas precisas.

Un cliente no se limita a dar dinero a una compañía sin tener un registro de lo que debe. La sección de cuentas por cobrar del balance dice al área de ventas o cobranza de la empresa exactamente a quién cobrar la factura, así como el importe de la misma. Sin ser capaz de generar un registro adecuado de lo que debe el cliente, la empresa no tiene ninguna esperanza de recabar el dinero adeudado, incurriendo con ello en problemas de cobranza y posible insolvencia.

➤ **Seguimiento de las ventas a crédito**

El detalle de cuentas por cobrar de un balance general no sólo incluye la cantidad que el cliente debe por un producto o servicio, sino también información sobre cuándo el cliente debe pagar la cuenta.

Un contador o analista puede evaluar la calidad de la cartera de cuentas por cobrar y determinar si la empresa tiene que extremar la gestión de cobranza, contratar a una agencia de cobros, activar mecanismos legales o si el cliente todavía dispone de tiempo para pagar su factura.

➤ **Identificación de una cuenta incobrable**

A veces un cliente simplemente no paga su factura, no importa cuántas llamadas, mensajes o advertencias reciba. En ese momento la empresa debe tomar la decisión de simplemente renunciar a cobrar el dinero de ese cliente. El registro de las cuentas por cobrar permite a la empresa

identificar deudas incobrables y llevar a cabo las respectivas provisiones. La cuenta que se refiere al dinero que se adeuda, será cancelada contra las provisiones y se tomará como una pérdida que afecta el resultado del negocio.

Para evitar pérdidas por cuentas incobrables la empresa debe reforzar sus políticas de crédito, valoraciones de riesgo y gestiones de cobranza.

(Plancontable.com, 2016) **12 - Cuentas por cobrar comerciales – Terceros**

- **Descripción:** Agrupa las subcuentas que representan los derechos de cobro a terceros que se derivan de las ventas de bienes y/o servicios que realiza la empresa en razón de su objeto de negocio.

La subcuenta 191 Cuentas por cobrar comerciales – Terceros acumula la estimación de los saldos de cobranza dudosa, actuando como cuenta de valuación para los componentes de esta cuenta.

- **Normas de información financiera relacionadas**
 - NIC 1 Presentación de estados financieros (en lo referido a la compensación de cuentas).
 - NIC 18 Ingresos.
 - NIC 21 Efecto de las variaciones en los tipos de cambio de monedas extranjeras.
 - NIC 32 Instrumentos financieros: Presentación.
 - NIC 39 Instrumentos financieros: reconocimiento y medición.
 - NIIF 7 Instrumentos financieros: Información a revelar.
- **Cuentas de siguiente nivel**
 - 121 - Facturas, boletas y otros comprobantes por cobrar
 - 122 - Anticipos de clientes
 - 123 - Letras por cobrar

➤ **Valoración de las operaciones**

Las cuentas por cobrar se reconocerán inicialmente a su valor razonable, que es generalmente igual al costo. Después de su reconocimiento inicial se medirán al costo amortizado. Cuando exista evidencia de deterioro de la cuenta por cobrar, el importe de esa cuenta se reducirá mediante una cuenta de valuación, para efectos de su presentación en estados financieros.

Las cuentas por cobrar en moneda extranjera pendientes de cobro a la fecha de los estados financieros, se expresarán al tipo de cambio aplicable a las transacciones a dicha fecha.

➤ **Debitar la cuenta**

- Los derechos de cobro a que dan lugar la venta de bienes o la prestación de servicios inherentes al giro del negocio.
- El traslado entre cuentas internas, como es el caso del canje de facturas con letras, o el cambio de condición de letras emitidas, a cobranza o descuento.
- La disminución o aplicación de los anticipos recibidos.
- La diferencia de cambio, si se incrementa el tipo de cambio de la moneda extranjera.

➤ **Acreditar la cuenta**

- El cobro parcial o total de los derechos.
- El traslado entre cuentas internas, como es el caso del canje de facturas con letras, o el cambio de condición de letras emitidas a cobranza o descuento.
- Los anticipos recibidos por ventas futuras.
- La disminución del derecho de cobro por las devoluciones de mercaderías.
- Los descuentos, bonificaciones y rebajas concedidas, posteriores a la venta.

- La eliminación (castigo) de la contabilidad de las cuentas y documentos considerados incobrables.
- La diferencia de cambio, si disminuye el tipo de cambio de la moneda extranjera.

(Morales Castro & Morales Castro, 2014) **Políticas de crédito**

➤ **Diseño de las políticas de crédito**

En el diseño de una política deben incluirse aquellas circunstancias que permitan delimitarlas con el fin de que sean claras, precisas, objetivas y realistas para evitar confusiones. Y cuando cumplen con estos requisitos las políticas se convierten en una base sobre la que actúa la administración del crédito.

Las políticas son normas de conducta o de acción dictadas por la dirección que deben observar todos los empleados de la empresa; al expresarse por escrito deben comunicar qué es lo que se puede hacer y lo que no se debe. En la empresa se establecen políticas para cada función específica: políticas de venta, de compras, de producción, de persona, de crédito, de cobranzas, etcétera.

Las políticas se establecen de acuerdo con el objetivo de la empresa y lo que desea cada departamento. Los aspectos que se establecen con las políticas son:

- **Tiempo**

Esta política indica el tiempo máximo concedido a los clientes. Puede y debe ajustarse frecuentemente a las condiciones financieras del área geográfica.

- **Plazos**

En la determinación de los plazos máximos y mínimos debe examinarse cuidadosamente lo siguiente:

- a) Los plazos que otorguen otras empresas similares.
- b) La inversión que se requiere en las cuentas por cobrar.

- c) Los recursos de financiamiento disponibles y el costo de capital.
- d) La determinación del porcentaje de crédito que podrán financiar los proveedores.
- e) Los ciclos de duración de los productos.

➤ **Proceso para determinar las políticas de crédito**

- Establecer los estándares de crédito.
- Establecer las condiciones del crédito.
- Establecer la política de cobranza.

En el establecimiento de los estándares de crédito

En primer lugar, la administración debe decidir acerca de sus estándares de crédito, es decir, cómo llevará a cabo el proceso de análisis para otorgar crédito a los solicitantes de crédito.

En el establecimiento de las condiciones de crédito

Aquí se decide acerca de la extensión del periodo antes de que deba hacerse el pago, los plazos, los descuentos por pronto pago, los plazos mínimos y máximos etcétera.

Establecer políticas de cobranza

La última etapa en el desarrollo de una política de crédito consiste en decidir respecto del cobro. Estas políticas pueden variar desde no hacer nada si un cliente paga en forma tardía, o usar medidas relativamente diplomáticas; por ejemplo, enviar una carta para requerir el pago, cobrar intereses sobre los pagos que se retrasan más de cierto periodo específico, hasta amenazar con tomar acciones legales al primer retraso, todo dependerá de lo que la empresa desee enviar como mensaje a los clientes.

➤ **Análisis financiero en la administración de cuentas por cobrar**

Si bien la administración se apoya en un proceso que se sigue para coordinar las actividades humanas con la orientación para la obtención

de un objetivo específico, donde se usa el proceso administrativo, que inicia con la fijación de objetivos en el proceso de planeación, posteriormente se instrumentan todos los elementos necesarios que ayudan a desarrollar las actividades que permiten conseguir las metas establecidas en la planeación. Durante el proceso de otorgamiento de créditos en las empresas se deben evaluar varios aspectos:

- Análisis de diferentes plazos de crédito para los clientes.
- Determinación de la antigüedad de saldos de las cuentas por cobrar.
- Descuentos por pronto pago.
- Efecto de las diferentes políticas de crédito en el ciclo operativo.

Análisis de diferentes plazos de créditos a los clientes.

La decisión para establecer los diferentes plazos para cobrar los créditos a los clientes generalmente inicia mediante un análisis comparativo con los plazos que otorgan las demás empresas y, posteriormente, un análisis de los beneficios que se obtienen de cada uno de los plazos. Para lo cual se necesita de un estudio financiero que cuantifique las ganancias y gastos en cada uno de los plazos. Este método también se conoce como análisis financiero de los beneficios marginales por la venta a diferentes plazos de crédito. Primeramente se clasifica a los clientes de acuerdo con su grado de cumplimiento para pagar los créditos recibidos de la empresa y a través del análisis marginal se evalúan los beneficios. “A medida que nos movemos del grupo de alta calidad al grupo de baja calidad, vemos el impacto marginal de tales clientes en términos del costo de la cobranza, cuentas incobrables y periodos de cobranza promedio de las cuentas por cobrar, y la rotación, que afecta el nivel de las cuentas por cobrar pendientes.

“Para decidir sobre la mejor política para los estándares de crédito, el gerente de crédito debe evaluar diferentes cantidades de inversión en las cuentas por cobrar examinando los beneficios marginales versus los costos marginales asociados con la aceptación del grupo de calidad más baja siguiente.”

➤ **Títulos de crédito**

Los títulos de crédito son documentos que amparan una obligación adquirida, y que se usan en el caso de que un crédito no sea pagado, por ejemplo, puede ser un pagaré, en donde aparece la cantidad de dinero que se debe a la empresa, así como el plazo y el lugar donde debe pagarse, es parte de la ingeniería financiera usada en la administración del crédito.

En la cobranza existen instrumentos que promueven y aseguran el crédito, ya que forman las herramientas básicas para sustentar el trabajo profesional en el otorgamiento de créditos y su cobro; ambas actividades representan la seguridad y el derecho del acreedor a recibir el pago del crédito otorgado. Por ejemplo, el crédito comercial utiliza generalmente los títulos-valores como la letra de cambio por su versatilidad y conocimiento en el ámbito comercial; la tarjeta de crédito y el pagaré son utilizados en el sistema financiero como instrumentos de garantía en la concesión del crédito bancario, para operaciones de crédito a clientes y comerciantes, frecuentemente para aumentar su capital de trabajo, adquirir mercaderías o incrementar sus activos.

➤ **Título valor**

Es un documento que contiene un derecho patrimonial de carácter privado destinado a circular, y cumple con las formalidades establecida en la ley. Se usa como instrumento necesario para hacer valer el derecho literal y autónomo, contenido en dicho documento.

➤ **Documentos tradicionales**

Existen documentos muy conocidos en el ejercicio comercial como son las facturas, recibos, y contratos privados, que usualmente son considerados como instrumentos de crédito entre comerciantes y clientes.

➤ **Características de los títulos de crédito**

- **Incorporación:** un título de crédito es un documento que lleva incorporado un derecho, el cual va íntimamente unido al título y su ejercicio está condicionado por la exhibición del documento, al exhibir el título es cuando se puede ejercitar el derecho en él incorporado, y su razón de poseer el derecho es el hecho de poseer el título.
- **Legitimación:** para ejercitar el derecho se legitima exhibiendo el título de crédito. La legitimación tiene dos aspectos: activo y pasivo. La activa consiste en la calidad que tiene el título de crédito de atribuir a su titular la propiedad, es decir, quien lo posee legalmente, tiene la facultad de exigir del obligado lo que en él se consigna. La pasiva consiste en que el deudor en el título de crédito cumple su obligación y por tanto se libera.
- **Literalidad:** hace referencia a que el derecho se mide en el título por la letra del documento, por lo que explícitamente se encuentre en él consignado. Sin embargo, la literalidad puede ser contradicha por otro documento que en estricto sentido sea violado y que su jerarquía es mayor, por ejemplo, la general de títulos y operaciones de crédito.
- **Autonomía:** se refiere al derecho que cada titular sucesivo va adquiriendo sobre el título y sobre los derechos en él incorporados, la expresión autonomía indica que cada persona que adquiere el documento obtiene un derecho propio, distinto del derecho que tenía o podría tener quien le transmitió el título.
- **Circulación:** se refiere a que el título de crédito está destinado a transmitirse de una persona a otra.

➤ **Características de los títulos valor**

- **La letra de cambio**

Es un título de crédito que contiene la orden incondicional que una persona (girador) da a otra (girado), de pagar una suma de dinero a un beneficiario, en tiempo y lugar determinados, de acuerdo con el

artículo 76 de la LGTOC (Ley de General de Títulos y Operaciones de Crédito).

En múltiples y variadas transacciones mercantiles, la letra de cambio se utiliza como se indica:

- Para efectuar pagos por conducto de una tercera persona.
- Para cobrar.
- Para hacer situaciones o remesas de fondos.

Personas que intervienen en la letra de cambio:

- El girador, o persona que suscribe el documento.
- El girado, a cuyo cargo se extiende el documento; esto es, la persona que deberá remunerarlo.
- El beneficiario, a quien se extiende el documento; es decir, el que debe cobrarlo.

“**Letra de cambio:** promesas de pago que circulan entre comerciantes, comisionistas y bancos. Son la forma más antigua de papel moneda, y ocurren, esencialmente, hasta un año. Son, en efecto, papel moneda con respaldo no de oro, plata o de promesas gubernamentales, sino de productos (los bienes de los comerciantes que las utilizan). Legalmente un título de crédito es el que contiene una orden incondicional emitida por una persona conocida como girador a otra llamado girado, para que pague cierta suma en determinada fecha (vista, tiempo vista, tiempo fecha, o día fijo) a una tercera persona llamada beneficiario. En la letra, firman el girador, el girado como aceptante (verticalmente) y también un aval. Se utiliza para garantizar el cumplimiento de una obligación simple sin explicación. También puede endosarse. En la letra no se pueden pactar intereses moratorios ni hacer la descripción de la operación que la originó.”

- **Pagaré**

Es un título de crédito que contiene la promesa incondicional del suscriptor de pagar una suma de dinero en lugar y época determinados a la orden del portador.

- **Requisitos del pagaré**

La Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, artículo 170 exige que el pagaré contenga los siguientes requisitos:

- **Mención de ser pagaré.** Este título posee carácter formal.
- **Promesa incondicional de pagar una suma de dinero.**
El pagaré facilita una suma de dinero y contiene una promesa de pago, la cual debe ser incondicional.
- **Nombre de la persona a quien ha de hacerse el pago.**
Este requisito hace del pagaré un título esencialmente nominativo; la persona en cuyo favor se expide el pagaré recibe el nombre de beneficiario.
- **Época y lugar de pago.** El pagaré puede expedirse a la vista, en cierto tiempo y fecha. Si el pagaré no lo menciona se considera pagadero a la vista.
- **Fecha y lugar en que se suscribe el documento.**
- **Firma del suscriptor que firme a su ruego o en su nombre.**

“**Pagaré:** contiene la promesa incondicional, de pagar al tenedor una suma de dinero en un lugar y fecha determinados. Puede haber un ‘avalista’, si es que existe garantía colateral y se podrá endosar. Únicamente intervienen dos personas (suscriptor y tenedor); se pueden pactar intereses moratorios y se describirá el tipo de transacción motivo del documento, así como una fecha de vencimiento (a la vista, a fecha fija, a días vista y a plazo). Normalmente se establece a un año o más.”

- **Uso de los pagarés**

Es un título valor de crédito indicado para documentar obligaciones directas en efectivo entre un acreedor y un deudor, siendo éste el que suscribe el pagaré a favor del primero, es decir, que en dicho documento se pactan las condiciones que dan origen al crédito, incluyendo en ella la garantía colateral con que afianza la obligación, dándole cierta

ventaja sobre la letra en cuanto a minimizar el riesgo sobre un crédito pactado porque está obligado a señalar la causal y la garantía como indicaciones facultativas.

El pagaré se usa casi siempre en el crédito bancario. En otros rubros no se encuentra tan extendido como en las cuentas corrientes. En negocios al menudeo es poco usual que el comerciante solicite u obtenga un pagaré del comprador. El cliente cumple su cuenta mediante cheques o en efectivo, al terminar cada periodo de crédito. Incluso en transacciones entre fabricantes, mayoristas y menudistas, los pagarés se emplean muy poco en comparación con el uso (tan generalizado) de las cuentas corrientes. Los préstamos personales de dinero, sin embargo, se extienden casi siempre sobre las bases de un pagaré especial el cual estipula las condiciones del pago a plazos.

Liquidez

(Nunes, 2015) La liquidez de un determinado activo mide su capacidad para ser transformado en numerario (rápidamente y con una reducida pérdida de valor) de modo a que pueda ser utilizado como medio de cambio en transacciones.

Los billetes y las monedas constituyen el activo con mayor liquidez pues pueden ser utilizados directamente como medio de cambio. Los ingresos en cuentas corrientes también son activos de elevada liquidez pues, al movilizarlas por cheque y mediante de tarjetas de débito, pueden ser utilizados directamente, o casi siempre, como medio de pagamiento, además de que pueden ser transformados en numerario muy rápidamente y sin cualquiera pérdida de valor. Ya una casa, por ejemplo, es un activo con poca liquidez pues, además de difícilmente poder ser utilizado como medio de pagamiento, su transformación en numerario podrá ser demorada y tener costos elevados.

Liquidez en Analice Financiera: En el analice financiera, la liquidez mide la capacidad de una entidad en cumplir sus compromisos financieros de

corto plazo, es decir, pagar a sus acreedores en los plazos establecidos. Para eso, será necesario que sus deudas con vencimiento de corto plazo estén adecuadamente resguardadas por activos convertibles en medio de pago en un plazo semejante, es decir, por activos de liquidez elevada. Para facilitar el análisis, el propio balance presenta activos por orden creciente de liquidez, surgiendo en última posición las disponibilidades (valores en caja, ingresos bancarios y otros), precedidos por las deudas de clientes y otros y por valores de inventario.

(Arturo, 2012) **Ratios Financieros**

Los ratios financieros, también conocidos indicadores o índices financieros, son razones que nos permiten analizar los aspectos favorables y desfavorables de la situación económica y financiera de una empresa.

En este resumen no entraremos en profundidad en el estudio de los ratios financieros, sólo veremos la definición de los principales ratios, de modo que nos sirva de guía o referencia para un posterior estudio.

➤ **Ratios de liquidez**

Son los ratios que miden la disponibilidad o solvencia de dinero en efectivo, o la capacidad que tiene la empresa para cancelar sus obligaciones de corto plazo.

A su vez, los ratios de liquidez se dividen en:

- **Ratio de liquidez corriente:** Este ratio muestra qué proporción de deudas de corto plazo son cubiertas por elementos del activo cuya conversión en dinero corresponden aproximadamente al vencimiento de las deudas.

Su fórmula es:

$$\text{Activo Corriente} / \text{Pasivo Corriente}$$

- Si el resultado es igual a 2, la empresa cumple con sus obligaciones a corto plazo.
- Si el resultado es mayor que 2, la empresa corre el riesgo de tener activos ociosos.

- Si el resultado es menor que 2, la empresa corre el riesgo de no cumplir con sus obligaciones a corto plazo.
- **Ratio de liquidez severa o Prueba ácida:** Este ratio muestra una medida de liquidez más precisa que la anterior, ya que excluye a las existencias (mercaderías o inventarios) debido a que son activos destinados a la venta y no al pago de deudas, y, por lo tanto, menos líquidos; además de ser sujetas a pérdidas en caso de quiebra.
Su fórmula es:

$$(\text{Activo Corriente} - \text{Existencias}) / \text{Pasivo Corriente}$$

- Si el resultado es igual a 1, la empresa cumple con sus obligaciones a corto plazo.
- Si el resultado es mayor que 1, la empresa corre el riesgo de tener activos ociosos.
- Si el resultado es menor que 1, la empresa corre el riesgo de no cumplir con sus obligaciones a corto plazo.
- **Capital de trabajo:** Se obtiene de deducir el pasivo corriente al activo corriente.
Su fórmula es:

$$\text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$$

- Lo ideal es que el activo corriente sea mayor que el pasivo corriente, ya que el excedente puede ser utilizado en la generación de más utilidades.

(Rubio Domínguez, 2012) **La liquidez**

El grado en que una empresa puede hacer frente a sus obligaciones corrientes es la medida de su liquidez a corto plazo. La liquidez implica, por tanto, la capacidad puntual de convertir los activos en líquidos o de obtener disponible para hacer frente a los vencimientos a corto plazo.

Algunos autores se refieren a este concepto de liquidez con el término de solvencia, definiéndola como la capacidad que posee una empresa para

hacer frente a sus compromisos de pago. Podemos definir varios grados de solvencia. El primer lugar tenemos la solvencia final, expresada como la diferencia existente entre el activo total y el pasivo exigible. Recibe este nombre de solvencia final porque se sitúa en una perspectiva que podemos considerar “última”: la posible liquidación de una empresa. Con esta solvencia final medimos si el valor de los bienes de activo respaldan la totalidad de las deudas contraídas por la empresa. Recordemos que esta medida es la que suele figurar en las notas o resúmenes sobre suspensiones de pagos. En la práctica corriente suele utilizarse más el concepto de solvencia corriente, término equiparable al de liquidez a corto plazo.

Marco Legal

➤ **Ley General de Sociedades 26887**

○ **Artículo 1.-** La Sociedad

Quienes constituyen la Sociedad convienen en aportar bienes o servicios para el ejercicio en común de actividades económicas.

○ **Artículo 2.-** Ámbito de aplicación de la Ley

Toda sociedad debe adoptar alguna de las formas previstas en esta ley. Las sociedades sujetas a un régimen legal especial son reguladas supletoriamente por las disposiciones de la presente ley.

La comunidad de bienes, en cualquiera de sus formas, se regula por las disposiciones pertinentes del Código Civil.

○ **Artículo 3.-** Modalidades de Constitución

La sociedad anónima se constituye simultáneamente en un solo acto por los socios fundadores o en forma sucesiva mediante oferta a terceros contenida en el programa de fundación otorgado por los fundadores.

La sociedad colectiva, las sociedades en comandita, la sociedad comercial de responsabilidad limitada y las sociedades civiles sólo pueden constituirse simultáneamente en un solo acto.

➤ **Código de Comercio**

○ **Artículo 1.-** Son comerciantes para los efectos de este Código:

- Los que, teniendo capacidad legal para ejercer el comercio, se dedican a él habitualmente.
- Las compañías mercantiles o industriales que se constituyeren con arreglo a este Código.

➤ **Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito**

Artículo 5.- Son títulos de crédito, los documentos necesarios para ejercitar el derecho literal que en ellos se consigna.

Marco Conceptual

- **Análisis de créditos:** Se dedica a la recopilación y evaluación de información de crédito de los clientes para determinar si estos están a la altura de los estándares de crédito de la empresa.
- **Capital de trabajo:** Se define como la diferencia entre el activo corriente y el pasivo corriente. Muestra la cantidad de dinero de que dispone una empresa para cubrir sus gastos operacionales, una vez deducidas todas sus obligaciones corrientes.
- **Cartera de cuentas por cobrar:** Listado de las deudas que los clientes tienen con nuestra empresa, y están originadas en las ventas que se hacen a crédito.
- **Cuentas corrientes:** Es un dinero depositado, ya que estos pueden convertirse en dinero muy rápido, solo basta con ir a una agencia bancaria o cajero automático para obtener el efectivo.
- **Cuentas incobrables:** La cuenta que se refiere al dinero que se adeuda, será cancelada contra las provisiones y se tomará como una pérdida que afecta el resultado del negocio.
- **Cuentas por cobrar:** Es la promesa de un pago futuro que la empresa recibirá por parte de sus clientes cuando estos hayan adquirido sus productos o servicios a crédito.
- **Dinero en efectivo:** Representa la cantidad de dinero en efectivo que puede estar pendiente de depósito en los bancos o para el uso de pagos menores.
- **Documentación de crédito:** Son documentos que se utilizan en la venta al crédito. Solo quien dispone del documento, por lo tanto, puede ejercer el derecho en cuestión.
- **Factura:** Es un documento de índole comercial que indica la compraventa de un bien o servicio. Tiene validez legal y fiscal.
- **Letras de cambio:** Es un título valor que garantiza una deuda, a través de la cual el cliente se compromete a pagar a otra cierta cantidad de dinero en una fecha determinada.

- **Liquidez:** Es la capacidad que tiene la empresa para obtener dinero en efectivo y así hacer frente a sus obligaciones a corto plazo. Es la facilidad con la que un activo puede convertirse en dinero en efectivo.
- **Modalidad de cobranza:** Es un proceso formal mediante el cual se tramita el cobro de una cuenta por concepto de la compra de un producto. Los diferentes procedimientos de cobro que aplique una empresa están determinados por su política general de cobranza.
- **Nivel de morosidad:** Es el porcentaje de morosos, son los clientes que se encuentran en la cartera de cuentas por cobrar, siendo ésta el retraso en el cumplimiento de una obligación, aunque suele identificarse principalmente con la demora en el pago de una deuda exigible.
- **Pagares:** Es un documento entre dos participantes, uno que se compromete a pagar una deuda determinada y otro al que se le abonará el dinero.
- **Perdida:** Disminución de los bienes y derechos de la empresa, cuando los gastos son mayores a los ingresos.
- **Políticas de cobranza:** Son los procedimientos que sigue la empresa para cobrar los créditos que ha otorgado a sus clientes.
- **Políticas de crédito:** Son los lineamientos técnicos de los que dispone el gerente financiero de una empresa, con la finalidad de otorgar facilidades de pago a un determinado cliente.
- **Prueba acida:** Es la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes, pero sin contar las existencias. Se calcula restando la existencia del activo corriente y dividiendo esta diferencia entre el pasivo corriente.
- **Ratios de liquidez:** Muestran el nivel de disponibilidad de efectivo de corto plazo de la empresa, en función a la capacidad que tiene para hacer frente a sus obligaciones de corto plazo que se deriva de sus actividades operativas, financiamiento o de inversión.
- **Razón corriente:** Es la capacidad que tiene la empresa para cumplir sus obligaciones a corto plazo. Se obtiene dividiendo el activo corriente entre el pasivo corriente.
- **Resultado económico:** Es el resultado obtenido al finalizar el periodo de la empresa.

- **Resultados acumulados:** Todas aquellas utilidades o pérdidas de ejercicio anterior.
- **Tarjeta de débito:** Es un medio para pagar las cuentas, lo cual nos permite realizar compras o pagar servicios sin necesidad de trasladar dinero en efectivo.
- **Utilidad:** Son las ganancias obtenidas por la empresa, es la diferencia entre los ingresos obtenidos y todos los gastos incurridos en la generación de dichos ingresos.
- **Valoraciones de riesgo:** Estudian la viabilidad de venta a plazo a cada cliente, en un proceso de identificación, análisis y evaluación del riesgo.
- **Ventas:** Es la venta de un bien en la que el pago se pacta luego de un período de tiempo luego de la transferencia física del bien. Las cuentas a cobrar de este tipo se clasifican siempre en el activo, bajo la cuenta "cuentas por cobrar".

1.2. Justificación de la Investigación

La investigación fue de suma importancia para dar a conocer la incidencia de las cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa Agro Plants Perú. Por ello, en esta investigación se ha realizado la revisión bibliográfica encontrando que existen tesis, textos, publicaciones especializadas y páginas virtuales que tratan sobre el tema.

Finalmente, estimo que la investigación fue de mucha ayuda para las empresas agroquímicos para el tratamiento correcto control de las cuentas por cobrar, asimismo que sirvió como antecedente para futuros trabajos de investigación de naturaleza similar en el campo de las finanzas.

Se enfocó en el estudio de la incidencia de las cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa Agro Plants Perú en Barranca, esto nos permitió demostrar la importancia de conocer las herramientas necesarias para una adecuada gestión de cuentas por cobrar de manera eficiente y eficaz. De esta manera poder evitar los problemas financieros que afectan a la empresa. La investigación se desarrolló bajo los lineamientos del método científico, esto correspondió a una investigación descriptiva, aplicada, no experimental, transversal.

1.3. Problema

¿Cómo inciden las cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa Agro Plants Perú Barranca 2017?

1.4. Conceptualización y Operacionalización de variables

1.4.1. Cuentas por cobrar

1.4.1.1. Concepto

(Ferrari, 2018) Una cuenta por cobrar es la promesa de un pago futuro que la empresa recibirá por parte de sus clientes cuando estos hayan adquirido sus productos o servicios a crédito.

1.4.1.2. Dimensiones

- Documentación de crédito: factura, letras de cambio y pagares.
- Las políticas de crédito: análisis de créditos, valoraciones de riesgo y las políticas de cobranza.
- La cartera de cuentas por cobrar: ventas, cuentas incobrables y el nivel de morosidad.

1.4.2. Liquidez

1.4.2.1. Concepto

(Rubio Domínguez, 2012) El autor lo define como la capacidad que posee una empresa para hacer frente a sus compromisos de pago.

1.4.2.2. Dimensiones

- Ratios financieros: razón corriente, prueba acida y el capital de trabajo.
- Modalidad de cobranza: dinero en efectivo, cuenta corriente y tarjeta de débito.
- Resultado económico: utilidad, perdida y resultados acumulados.

1.5. Hipótesis

Las cuentas por cobrar inciden en la liquidez de la empresa Agro Plants Perú Barranca 2017.

1.6. Objetivos

1.6.1. Objetivo General

Analizar la incidencia de las cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa Agro Plants Perú Barranca 2017.

1.6.2. Objetivos Específicos

- Valorar la documentación de las ventas al crédito de la empresa Agro Plants Perú Barranca 2017.
- Identificar las políticas de crédito de la empresa Agro Plants Perú Barranca 2017.
- Describir la incidencia de la cartera de cuentas por cobrar de la empresa Agro Plants Perú Barranca 2017.
- Evaluar el grado de incidencia de los ratios de liquidez de la empresa Agro Plants Perú Barranca 2017.
- Analizar la modalidad de cobranza de la empresa Agro Plants Perú Barranca 2017.
- Analizar el resultado económico de la empresa Agro Plants Perú Barranca 2017.

CAPITULO II

METODOS Y MATERIALES

2.1. Tipo y diseño de investigación:

La investigación es de campo, debido a que los datos para análisis fueron tomados de la empresa materia de investigación para determinar la incidencia de las cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa Agro Plants Perú del distrito de Barranca, por su prolongación en el tiempo es transversal.

2.1.1. Tipo de investigación:

- **Descriptiva:** Porque permitió conocer y describir las situaciones, actividades, procesos en el que las cuentas por cobrar inciden en la liquidez de la empresa Agro Plants Perú, y se identificaron las relaciones que existen entre las variables dependiente e independiente.
- **No experimental:** Las variables de la investigación “cuentas por cobrar y liquidez”, fueron observadas y analizadas pero no manipuladas.
- **Aplicada:** Porque permitió investigar casos reales, reconocer uno de los problemas que afrontan la empresa Agro Plants Perú, buscando la solución y en el futuro tomar mejores decisiones.

2.1.1. Diseño de investigación:

- **Transversal:** Se dio en un periodo de tiempo determinado, buscando determinar el efecto de una variable sobre la otra.

2.2. Población y Muestra

2.2.1. Población: La población está conformada por las empresas agroquímicos del distrito de Barranca.

2.2.2. Muestra: La muestra es la empresa Agro Plants Perú E.I.R.L. Conformado por 5 personas.

2.3. Técnicas e instrumentos de investigación:

2.3.1. Técnica :

- **Encuesta:** Es un método de investigación y recopilación de datos utilizados para obtener información de la empresa sobre diversos temas, una variedad de propósitos, se pueden llevar a cabo de muchas maneras dependiendo de la metodología elegida y los objetivos que se deseen alcanzar.
- **Análisis documental:** Es la recopilación de información contable y financiera que la empresa Agro Plants Perú nos facilitara.

2.3.2. Instrumento:

- **Cuestionario:** Es un conjunto de preguntas respecto a una o más variables que se van a medir, así poder recopilar la información y contrastar la hipótesis planteada. Va estar dirigida al gerente y al personal administrativo de la empresa Agro Plants Perú.
- **Los estados financieros.**

2.4. Procesamiento y análisis de la información

2.4.1. Procesamiento

Consiste en el ordenamiento y clasificación de los datos conseguidos en campo a través del cuestionario y los estados financieros, los mismos que serán procesados mediante el programa Excel 2013 para elaborar los cuadros.

2.4.2. Análisis

Se llevara a cabo a través de las técnicas pertinentes como la estructuración de cuadros y tabulación de datos. La interpretación de la información se ha realizado en función de los datos cuantitativos y porcentuales lo cual permitió conocer la realidad investigada.

CAPITULO III

RESULTADOS

3.1. Del cuestionario

3.1.1. Valoración de la documentación de ventas.

Tabla N°1: Promesa de venta y/o contrato de las ventas al crédito.

Respuestas	Frecuencia Observada	Porcentaje
Siempre	3	60%
A veces	2	40%
Nunca	0	0%
Total	5	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a la empresa Agro Plants Perú EIRL

Interpretación N°1

De la tabla N°1 se observa que el 60% de los encuestados manifiestan que siempre elaboran promesa y/o contrato por las ventas al crédito. El 40% corresponde a los que manifiestan a veces.

Tabla N°2: Seguimientos de documentos de crédito.

Respuestas	Frecuencia Observada	Porcentaje
Siempre	1	20%
A veces	1	20%
Nunca	3	60%
Total	5	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a la empresa Agro Plants Perú EIRL

Interpretación N°2

De la tabla N°2 se aprecia que el 20% y el 20% de los encuestados manifiestan que siempre y a veces respectivamente realiza un seguimiento de los documentos de crédito sometidas a cancelación por parte de los clientes. El 60% respondieron que nunca realizan seguimiento.

Tabla N°3: Acciones legales sobre los documentos vencidos y no cobrados.

Respuestas	Frecuencia Observada	Porcentaje
Siempre	1	20%
A veces	2	40%
Nunca	2	40%
Total	5	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a la empresa Agro Plants Perú EIRL

Interpretación N°3

De la tabla N°3 se visualiza que el 20% de los encuestados la empresa respondieron que siempre toman acciones legales sobre los documentos vencidos y no cobrados. Mientras que el 40% respondieron que solo a veces toman acciones legales sobre los documentos vencidos y no cobrados, y el 40% nunca.

3.1.2. Identificar las políticas de crédito.

Tabla N°4: Criterios de análisis de crédito al otorgar una venta al crédito.

Respuestas	Frecuencia Observada	Porcentaje
Siempre	1	20%
A veces	0	0%
Nunca	4	80%
Total	5	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a la empresa Agro Plants Perú EIRL

Interpretación N°4

Como apreciamos en la tabla N°04, es interesante observar que el 20% consideran los criterios de análisis de crédito al evaluar el otorgamiento de una venta al crédito, mientras el 80% que es en mayoría no consideran el análisis de crédito un aspecto importante en la evaluación al otorgar una venta la crédito.

Tabla N°5: Cumplimiento de los pagos establecidos en el contrato de crédito.

Respuestas	Frecuencia Observada	Porcentaje
Siempre	2	40%
A veces	0	0%
Nunca	3	60%
Total	5	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a la empresa Agro Plants Perú EIRL

Interpretación N°5

En la figura N°5 se observa que el 40% de los encuestados respondieron que siempre se cumple con el cronograma de pagos establecidos en el contrato de crédito, y el 60% nunca cumplen los pagos establecidos en el contrato de crédito.

Tabla N°6: Políticas de cobranza

Respuestas	Frecuencia Observada	Porcentaje
Siempre	0	0%
A veces	1	20%
Nunca	4	80%
Total	5	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a la empresa Agro Plants Perú EIRL

Interpretación N°6

De la figura N°6 se aprecia que el 20% de los encuestados respondieron que solo a veces aplican las políticas de cobranza establecidas, y el 80% nunca aplican las políticas de cobranzas establecidas.

3.1.3. Describir la incidencia de la cartera de cuentas por cobrar.

Tabla N°7: Clasificación de clientes, según las ventas al contado y crédito.

Respuestas	Frecuencia Observada	Porcentaje
Siempre	1	20%
A veces	1	20%
Nunca	3	60%
Total	5	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a la empresa Agro Plants Perú EIRL

Interpretación N°7

De la figura N°7 se visualiza que el 20% de los encuestados manifiestan siempre existe la clasificación de clientes, según las ventas al contado y al crédito. El porcentaje del 20% corresponde a veces a la pregunta de la encuesta. Y el 60% respondió que nunca.

Tabla N°8: Plazos para la actualización, seguimiento y depuración de las cuentas incobrables.

Respuestas	Frecuencia Observada	Porcentaje
Siempre	4	40%
A veces	2	20%
Nunca	4	40%
Total	10	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a la empresa Agro Plants Perú EIRL

Interpretación N°8

En la figura N°8, se observa que el 40% de los encuestados manifiestan siempre existen plazos establecidos para la actualización, seguimiento y depuración de las cuentas incobrables. El porcentaje del 20% corresponde a los que manifiestan a veces actualizan su base de datos. Los encuestados que respondieron nunca representan el 40%.

Tabla N°9: Clasificación periódicamente de las cuentas vencidas y establecer las cuentas morosas.

Respuestas	Frecuencia Observada	Porcentaje
Siempre	1	20%
A veces	1	20%
Nunca	3	60%
Total	5	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a la empresa Agro Plants Perú EIRL

Interpretación N°9

Como apreciamos en la figura N°9, de los encuestados respondieron que el 20% siempre están clasificadas periódicamente las cuentas por vencimiento para así poder establecer las cuentas morosas, y el 20% respondieron a veces, frente al 60% que es mayoría respondieron que nunca las cuentas vencidas están clasificadas periódicamente y así poder establecer cuentas morosas.

3.2. Del Análisis documental

Se realizó el análisis documental a los estados financieros de la empresa Agro Plants Perú E.I.R.L para obtener los ratios de liquidez.

Ratios de liquidez

➤ Razón corriente:

$$\text{Razón Corriente} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Año 2016

Año 2017

$$\text{Razón Corriente} = \frac{110,880.00}{82,180.00} = 1.35$$

$$= \frac{108,826.00}{81,399.00} = 1.33$$

Interpretación: La razón corriente de la empresa Agro Plants Perú E.I.R.L, cuenta con S/. 1.35 y S/.1.33 para poder pagar sus deudas a corto plazo para los años 2016 y 2017 respectivamente. Esto nos indica que si pagamos nuestras obligaciones quedarían S/. 0.35 y S/.0.33 para cada año.

➤ **Prueba acida:**

$$\text{Prueba Ácida} = \frac{\text{Activo Corriente-existencias}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Año 2016	Año 2017
$= \frac{110,880.00-60,300.00}{82,180.00} = \mathbf{0.62}$	$= \frac{108,826.00-57,826.00}{81,399.00} = \mathbf{0.63}$

Interpretación: La empresa en los años 2016 y 2017 no tiene liquidez, esto significa que no podrá cubrir sus deudas corrientes porque tiene menos de S/. 1.00. Para poder tener liquidez y la capacidad de pagar tiene que recurrir a las existencias.

➤ **Capital de trabajo:**

$$\text{Capital de Trabajo} = \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$$

Año 2016	Año 2017
$=110,880.00 - 82,180.00$	$=108,826.00 - 81,399.00$
$=28,700.00$	$=27,427.00$

Interpretación: El Capital de Trabajo en el año 2016 y 2017 de la empresa Agro Plants Perú E.I.R.L, da como resultado S/. 28,700 y S/. 27,427.00 respectivamente.

CAPITULO IV

ANALISIS Y DISCUSION

4.1. Análisis y discusión

El presente trabajo de tesis tiene como objetivo Analizar la incidencia de las cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa Agro Plants Perú E.I.R.L, hallándose significativos resultados que coinciden con los antecedentes y con la base teórica.

➤ **Valorar la documentación en las ventas al crédito**

Tabla N° 01: Promesas de venta, el 100% elaboran la promesa de venta al crédito, en la **Tabla N°02 :** Seguimiento de la documentación de la venta al crédito, el 40% realiza el seguimiento de todos los documento de crédito sometidas a cancelación por parte de los clientes, mientras el 60% que es mayoría no lo realiza; y en la **Tabla N° 03:** Acciones legales tomadas, el 60% toman acciones sobre los documentos vencidos y no cobrados, y el 40% no toman acciones legales; situación que confiere con las tesis de **Dolores Pacheco (2017)**, donde concluyo que no cuentan con un control o seguimiento detallado de las cobranzas que afecta en la capacidad de pago y **Silva Aribay, Vidal Chuco, & Tasayco Avalos (2017)**, donde concluyo que la intención de recupero de los crédito presenta una dificultad para la empresa, la misma que se evidencia en que se deben asumir costos extraordinarios adicionales no contemplados para el recupero de crédito como: cartas y comunicaciones notariales, abogados, notarias, empresas especializadas al recupero de créditos, costo de oportunidad y entre otros. Según el autor **Ferrari (2018)**, define que la mercancía se entregue bajo una promesa de pago; el detalle de cuentas por cobrar incluye la cantidad que el cliente debe y la información sobre cuando el cliente debe pagar la cuenta, así un contador o analista puede evaluar la calidad de la cartera de cuentas por cobrar y determinar si la empresa tiene que extremar la gestión de cobranza o activar mecanismos legales. **Morote Castro y Morales Castro (2014)**, define que al primer retraso se tomara acciones legales.

➤ **Identificar las políticas de crédito**

Tabla N° 04: Análisis de crédito al otorgar una venta al crédito, el 20% considera el análisis de crédito un aspecto importante en la evaluación al otorgar una venta al crédito, frente a 80% no considera, en la **Tabla N°05:** Cumplimiento de los pagos establecidos en el contrato de crédito, el 40% cumplen con el cronograma de pagos establecidos en el contrato de crédito y el 60% no cumplen; y en la **Tabla N° 06:** Políticas de cobranza, el 20% cumplen con las políticas de cobranza establecidas, y el 80% no cumplen, lo cual se asemeja con las conclusiones de las tesis de **Loyola Ibáñez (2016)**, **Dolores Pacheco (2017)** y **Silva Aribay, Vidal Chuco, & Tasayco Avalos (2017)**, concluyen que no aplican el análisis de crédito, valoraciones de riesgo y carecen de las políticas de cobranzas, según el autor **Morote Castro y Morales Castro (2014)**, define establecer los estándares de crédito de cómo se llevara a cabo el proceso de análisis para otorgar crédito, establecer las condiciones del crédito; aquí se decide acerca de la extensión del periodo antes de que deba hacerse el pago, los plazos, los descuentos por pronto pago, los plazos mínimos y máximos etcétera, y establecer la política de cobranza la última etapa en el desarrollo de una política de crédito consiste en decidir respecto del cobro.

➤ **Describir la incidencia de la cartera de cuentas por cobrar**

Tabla N° 07: Clasificación de clientes, según las ventas al contado y crédito, el 40% manifiestan que si existe la clasificación de clientes, según las ventas al contado y al crédito, y el 60% manifiestan que nunca, en la **Tabla N°08:** Plazos para la actualización, seguimiento y depuración de las cuentas incobrables, 60% respondieron que si existe un plazo para la actualización, seguimiento y depuración de las cuentas incobrables, y el 40% respondieron que no existe ningún plazo; y en la **Tabla N° 09:** Clasificación de las cuentas vencidas y establecer las cuentas morosas, el 40% de las cuentas por cobrar están clasificadas periódicamente las cuentas por vencimiento para establecer las cuentas “morosas”, y el 60% no tiene la base de datos actualizados, situación que confiere con la tesis de **Marquina Mantilla & Morales Silva (2017)**, concluye que la evaluación del procedimiento administrativo de cartera

morosa de clientes, da un resultado inadecuado (10%); comprobando que no se ha logrado el nivel adecuado de cumplimiento, debido a que la empresa no tiene establecido documentos de la relación de clientes morosos; y según el autor **Ferrari (2018)**, define que otorgar crédito y asegurar la recuperación de tus cuentas por cobrar implica: el análisis de créditos, la gestión de cobranza, las provisiones para cuentas incobrables y una posible incobrabilidad, todos son costos y riesgos que debes asumir.

➤ **Evaluar el grado de incidencia de los ratios de liquidez**

De los resultados obtenidos; la razón corriente en el año 2017 de la empresa Agro Plants Perú E.I.R.L, es de 1.33%, la prueba ácida es 0.63% y el capital de trabajo es 27,427.00. Situación que confiere con la tesis de **Marquina Mantilla & Morales Silva (2017)**, concluye que las cuentas por cobrar inciden directamente en la liquidez. Y con el autor **Arturo (2012)**, donde define que el ratio de liquidez es menor que S/. 1.00, la empresa corre el riesgo de no cumplir con sus obligaciones de corto plazo.

➤ **Analizar la modalidad de cobranza**

Se hizo las consultas necesarias sobre la modalidad de cobranza, de los cuales recopile la información, que los medios de pago en su gran mayoría es en efectivo, y luego el personal cuando terminan las labores lo depositan a la cuenta corriente de la empresa. Sobre el tema de los depósitos bancarios no me fue factible el estado de cuenta. Así mismo se observa en los estados financieros que cuenta con poca liquidez para poder pagar sus obligaciones a corto plazo. Situación que confiere con la tesis de **Dolores Pacheco (2017)**, define que no cuenta con suficiente dinero en efectivo en caja chica que es de uso inmediato, ya que la mayoría de los ingresos son realizados por depósitos o transferencias a las cuentas corrientes y el autor **Nunes (2015)**, define que los billetes y las monedas constituyen el activo con mayor liquidez pues pueden ser utilizados directamente como medio de cambio. Los ingresos en cuentas corrientes también son activos de elevada liquidez pues, al movilizarlas por cheque y mediante de tarjetas de débito, pueden ser utilizados directamente, o casi siempre, como medio de pagamiento.

➤ **Analizar el resultado económico**

Luego de analizar los estados financieros de los años 2016 y 2017, nos muestra que hay una disminución en las utilidades, lo cual los porcentajes de utilidad antes de impuestos sobre las ventas es de 7.68% y 7.16% respectivamente. Situación que se asemeja con la tesis de **Loyola Ibáñez (2016)**, donde se muestra una tendencia desfavorable por los años 2013 y 2014, con baja utilidades debido a que el volumen de ventas ha disminuido sustantivamente.

CAPITULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Conclusiones

De los resultados obtenidos se llegó a las siguientes conclusiones:

- Se ha valorado la documentación de las ventas al crédito de la empresa Agro Plants Perú del Distrito de Barranca, donde el 60% no realiza el seguimiento de todos los documento de crédito sometidas a cancelación por parte de los clientes.
- Se ha identificado las políticas de crédito de la empresa Agro Plants Perú del Distrito de Barranca, donde se aprecia que el 80% no considera el análisis de crédito un aspecto importante en la evaluación al otorgar una venta al crédito.
- Se ha identificado la incidencia de la cartera de las cuentas por cobrar de la empresa Agro Plants Perú del Distrito de Barranca, donde el 60% de las cuentas por cobrar no están clasificadas periódicamente las cuentas por vencimiento para establecer las cuentas “morosas”.
- Se ha evaluado el grado de incidencia de los ratios de liquidez de la empresa Agro Plants Perú del Distrito de Barranca, donde el ratio de prueba acida para el año 2016 y el año 2017 es 0.62% y 0.63% respectivamente, esto significa que no puede cubrir sus deudas corrientes. Para tener liquidez y la capacidad de pagar tiene que recurrir a las existencias.
- Se hizo las consultas necesarias sobre la modalidad de cobranza, de los cuales recopile la información, que los medios de pago en su gran mayoría es en efectivo, y luego el personal cuando terminan las labores lo depositan a la cuenta corriente de la empresa. Sobre el tema de los depósitos bancarios no me fue factible el estado de cuenta. Así mismo se observa en los estados financieros que cuenta con poca liquidez para poder pagar sus obligaciones a corto plazo.
- Se ha analizado los estados financieros de la empresa Agro Plants Perú del Distrito de Barranca de los años 2016 y 2017, nos muestra que hay una disminución en las utilidades, lo cual los porcentajes de utilidad antes de impuestos sobre las ventas es de 7.68% y 7.16% respectivamente.

5.2. Recomendaciones

- Implementar el control de los documentos de crédito sometidas a cancelación por parte de los clientes, con el objetivo de fortalecer las cuentas por cobrar que sean recuperadas en el plazo establecido y de esta manera contar con una liquidez de manera eficiente.
- Reforzar las políticas de crédito de cómo se llevara a cabo el proceso de análisis para otorgar crédito, establecer las condiciones del crédito, el pago, los plazos, los descuentos por pronto pago, y establecer la política de cobranza, y así de esta manera la empresa pueda cubrir sus obligaciones corrientes.
- Realizar periódicamente las actualizaciones de la base de datos con la finalidad de diferenciar los buenos clientes con los morosos, así poder tomar las decisiones adecuadas al momento de otorgar los créditos, esto nos permitirá evitar los riesgos de crédito.
- Realizar análisis de los ratios de financieros lo cual nos permitirá detectar problemas que puedan afectar a la empresa en el corto plazo y a la vez tomar mejores decisiones.
- Desarrollar estrategias en las políticas de cobranzas con respecto a los créditos para que se cumplan y sean cancelados en el tiempo previsto, así poder evitar la falta de liquidez de la empresa.
- Reducir los costos de ventas y realizar capacitaciones constantemente al personal de créditos y cobranza para que así laboren de manera eficiente y eficaz. De esta manera obtendremos aumentar las utilidades de la empresa.

AGRADECIMIENTOS

Gracias a Dios por bendecirme para llegar hasta donde he llegado y hacer realidad mi sueño anhelado y a mis padres por apoyarme en cada decisión tomada. No ha sido sencillo pero con perseverancia pude lograr mis metas.

A la Universidad San Pedro por brindarme la oportunidad de estudiar y a los profesores por sus enseñanzas durante toda mi carrera profesional.

A mi asesor de Tesis de Grado, Dr. Ernesto León Alva por sus conocimientos y orientaciones y consejos brindados.

A todos ellos muchas gracias.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Adriana, G., & Héctor, H. (2013). *Incidencia de la gestión de las cuentas por cobrar en la liquidez y rentabilidad de la empresa Hierros San Félix CA, periodo 2011*. Guayana-Venezuela: Universidad Nacional Experimental de Guayana.
- Arturo. (07 de 11 de 2012). *crecenegocios.com*. Obtenido de crecenegocios.com: <https://www.crecenegocios.com/ratios-financieros/>
- Avelino Ramirez, M. A. (2017). *Las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Adecar Cía Ltda*. Guayaquil-Ecuador: Universidad Laica "Vicente Rocafuerte de Guayaquil".
- Cuipa Ticona, A. C. (2016). *Incidencia de la morosidad en la cartera de clientes de Electro Puno S.A.A y su efecto en la liquidez y rentabilidad en el 2014-2015*. Puno-Perú: Universidad Nacional del Antiplano.
- Dolores Pacheco, S. C. (2017). *Cuentas por cobrar y su relación con la liquidez en las empresas inmobiliarias del emporio comercial de Gamarra, distrito de la Victoria, año 2017*. Lima-Perú: Universidad César Vallejo.
- Durán Carpio, J. C. (2015). *El control interno de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa el mundo Berrezueta Carmona y Cía., en el cantón Camilo Ponce Enríquez*. Machala-Ecuador: Univerdad Técnica de Machala.
- Ferrari, A. P. (26 de 08 de 2018). *cuidatudinero.com*. Obtenido de cuidatudinero.com: <https://www.cuidatudinero.com/13095551/que-es-la-cuenta-cuentas-por-cobrar-y-por-que-se-utiliza>
- Gonzales Pisco, E., & Sanabria Bolaños, S. W. (2016). *Gestión de cuentas por cobrar y sus efectos en la liquidez en la facultad de una universidad particular, Lima, período 2010-2015*. Lima-Perú: Universidad Peruana Unión.
- Loyola Ibañez, C. S. (2016). *Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de las empresas comercializadoras de agroquímicos en el distrito de Trujillo*. Trujillo-Perú: Universidad Nacional de Trujillo.
- Marquina Mantilla, A. N., & Morales Silva, A. A. (2017). *Incidencia de la gestión de las cuentas por cobrar comerciales en la liquidez de la empresa Servicios Múltiples Cielo Azul E.I.R.L, Cajamarca-año 2016*. Cajamarca-Perú: Universidad Privada del Norte.
- Morales Castro, J. A., & Morales Castro, A. (21 de 10 de 2014). *academia.edu*. Obtenido de academia.edu: https://www.academia.edu/35810501/Credito_y_cobranza_Jose_Antonio_Morales_Castro_FREELIBROS_ORG
- Nunes, P. (15 de 03 de 2015). *EquipaKoow.net*. Obtenido de EquipaKoow.net: <http://www.old.knoow.net/es/cieenconcom/economia/liquidez.htm>
- Plancontable.com. (23 de 08 de 2016). *plancontable.com*. Obtenido de plancontable.com: https://www.plangeneralcontable.com/pe/tit=12-cuentas-por-cobrar-comerciales-terceros&name=GeTia&contentId=pgcp_12

Rubio Domínguez, P. (16 de 02 de 2012). *blogdiario.com*. Obtenido de blogdiario.com:
<http://madridcentrodenegocio.blogdiario.com/1329422580/an-lisis-de-la-liquidez-y-solvencia/>

Silva Aribay, L. H., Vidal Chuco, C. A., & Tasayco Avalos, F. S. (2017). *Las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa diseño de Papeles Murales S.A.C.* Lima-Perú: Universidad Peruana de las Américas.

APENDICES Y ANEXOS

ANEXO N° 01: MATRIZ DE CONSISTENCIA

Problema	Objetivos	Hipótesis	Variables	Métodos
¿Cómo inciden las cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa Agro Plants Perú Barranca 2017?	<p>Objetivo General</p> <p>Analizar la incidencia de las cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa Agro Plants Perú Barranca 2017.</p> <p>Objetivos específicos</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Valorar la documentación de las ventas al crédito de la empresa Agro Plants Perú Barranca 2017. ➤ Identificar las políticas de crédito de la empresa Agro Plants Perú Barranca 2017. ➤ Describir la incidencia de la cartera de cuentas por cobrar de la empresa Agro Plants Perú Barranca 2017. ➤ Evaluar el grado de incidencia de los ratios de liquidez de la empresa Agro Plants Perú Barranca 2017. ➤ Analizar la modalidad de cobranza de la empresa Agro Plants Perú Barranca 2017. ➤ Analizar el resultado económico de la empresa Agro Plants Perú Barranca 2017. 	Las cuentas por cobrar inciden en la liquidez de la empresa Agro Plants Perú Barranca 2017.	<p>Variable X:</p> <p>Cuentas por cobrar</p> <p>Variable Y:</p> <p>Liquidez</p>	<p>Tipo de investigación:</p> <p>Explicativo</p> <p>Diseño de investigación:</p> <p>No experimental</p> <p>Población:</p> <p>Empresas agroquímicos</p> <p>Muestra:</p> <p>Empresa Agro Plants Perú E.I.R.L.</p>

ANEXO N° 02: OPERACIONALIZACION DE LAS VARIABLES

Incidencia de cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa Agro Plants Perú Barranca 2017.

Variables	Definición conceptual	Dimensiones	Indicadores
<u>Variable Independiente</u> Cuentas por cobrar	Una cuenta por cobrar es la promesa de un pago futuro que la empresa recibirá por parte de sus clientes cuando estos hayan adquirido sus productos o servicios a crédito.	Documentación de crédito	Factura
			Letras de cambio
			Pagares
		Políticas de crédito	Análisis de créditos
			Valoraciones de riesgo
			Políticas de cobranza
		Cartera de cuentas por cobrar	Ventas
			Cuentas incobrables
			Nivel de morosidad
<u>Variable dependiente:</u> Liquidez	Es la capacidad que posee una empresa para hacer frente a sus compromisos de pago.	Ratios de liquidez	Razón corriente
			Prueba Acida
			Capital de trabajo
		Modalidad de cobranza	Efectivo
			Cuenta Corriente
			Tarjeta de debito
		Resultado Económico	Utilidad
			Pérdida
			Resultados acumulados

ANEXO 03: CUESTIONARIO

CUESTIONARIO

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de la empresa Agro Plants Perú E.I.R.L para desarrollar el trabajo de investigación titulado **“INCIDENCIA DE CUENTAS POR COBRAR EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA AGRO PLANTS PERÚ BARRANCA 2017”**.

La información que usted proporciona será utilizada solo para fines académicos y de investigación, por lo que se le agradece por su valiosas información y colaboración.

Marcar con un “X” la respuesta que usted crea conveniente	Respuestas		
Preguntas relacionadas con la variable independiente y sus indicadores.	Siempre	A veces	Nunca
1. ¿Se elabora algún tipo de promesa de venta y/o contrato por las ventas crédito?			
2. ¿Se realiza un seguimiento de todos los documentos de crédito sometidas a cancelación por parte de los clientes?			
3. ¿Se toma las acciones legales sobre los documentos vencidos y no cobrados?			
4. ¿Considera el análisis de crédito un aspecto importante en la evaluación al otorgar una venta al crédito?			
5. ¿Se cumple con el cronograma de pagos establecidos en el contrato de crédito?			
6. ¿Se aplican las políticas de cobranza establecidas?			
7. ¿Existe clasificación de clientes, según las ventas al contado y al crédito?			
8. ¿Existe un plazo establecido para la actualización, seguimiento y depuración de las cuentas incobrables?			
9. ¿Están clasificadas periódicamente las cuentas por vencimiento para establecer las cuentas "morosas"?			

Gracias por su atención

Barranca.....de.....del 2019.

AGRO PLANTS PERÚ EIRL									
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA									
Al 31 de Diciembre del año 2016 y 2017									
(Expresado en soles)									
ACTIVO	2016	%	2017	%	PASIVO Y PATRIMONIO	2016	%	2017	%
<u>ACTIVO CORRIENTE</u>					<u>PASIVO CORRIENTE</u>				
Efectivo y equivalente de efectivo	3,500.00	2.81	1,000.00	0.83	Cuentas por pagar comerciales	45,600.00	36.65	47,874.00	39.63
Cuentas por cobrar	47,080.00	37.83	50,000.00	41.39	Tributos por pagar	4,506.00	3.62	3,451.00	2.86
Existencias	60,300.00	48.46	57,826.00	47.87	Obligaciones Financieras	32,074.00	25.78	30,074.00	24.89
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	110,880.00	89.11	108,826.00	90.08	TOTAL PASIVO CORRIENTE	82,180.00	66.04	81,399.00	67.38
<u>ACTIVO NO CORRIENTE</u>					<u>PASIVO NO CORRIENTE</u>				
Inmueble Maquinaria y Equipos	6,476.00	5.20	5,254.00	4.35	Obligaciones Financieras	0.00	0.00	0.00	0.00
Activo diferido	7,081.00	5.69	6,728.00	5.57	Compensación por tiempo de Servicio	0.00	0.00	0.00	0.00
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	13,557.00	10.89	11,982.00	9.92	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	0.00	0.00	0.00	0.00
					<u>PATRIMONIO</u>				
					Capital	5,000.00	4.02	5,000.00	4.14
					Resultados Acumulados	19,400.00	15.59	17,857.00	14.78
					Resultados del ejercicio	17,857.00	14.35	16,552.00	13.70
					TOTAL PATRIMONIO	42,257.00	33.96	39,409.00	32.62
TOTAL ACTIVO	124,437.00	100.00	120,808.00	100.00	TOTAL PASIVO CORRIENTE Y PATRIMONIO	124,437.00	100.00	120,808.00	100.00

AGRO PLANTS PERÚ EIRL

ESTADO DE RESULTADOS

Al 31 de Diciembre del año 2016 y 2017
(Expresado en soles)

	2016	%	2017	%
Ventas Netas o ingresos operacionales	232,561.00	100.00	231,261.00	100.00
(-) Descuentos, rebajas y bonificaciones concedidas				
Ventas Netas	232,561.00	100.00	231,261.00	100.00
(-) Costo de Ventas	-146,500.00	-62.99	-145,901.00	-63.09
UTILIDAD BRUTA	86,061.00	37.01	85,360.00	36.91
(-) Gastos Administrativos	0.00	0.00	0.00	0.00
(-) Gastos de Ventas	-61,000.00	-26.23	-62,069.00	-26.84
UTILIDAD OPERATIVA	25,061.00	10.78	23,291.00	10.07
(-) Gastos Financieros	-7,204.00	-3.10	-6,739.00	-2.91
UTILIDAD(o perdida) NETA ANTES DEL IR	17,857.00	7.68	16,552.00	7.16
(-) Impuesto a la renta (29.50%)	5,267.82	2.27	4,882.84	2.11
UTILIDAD (o perdida) NETA	12,589.19	5.41	11,669.16	5.05